

# Wissens-Nugget Alles rechtens! Strenge Rechnung, gute Freunde mit Gerald Ganzger

HANDOUT

## VERTRAGSSCHLUSS

Ein Vertrag kommt zustande sobald sich zwei (oder mehrere) Vertragspartner über den wesentlichen Inhalt, sprich die zu erbringende Dienstleistung und das Honorar, einig werden. Dabei legt ein Vertragspartner ein Angebot vor und der andere nimmt dieses an.

Ein Vertrag kann sowohl mündlich als auch schriftlich zustande kommen. Der Wille beider Vertragspartner muss frei, bestimmt und ernstlich gemeint sein.

## VERTRAGSINHALT - „ANSEHEN - LESEN - PRÜFEN“

In Österreich besteht Vertragsfreiheit. Grundsätzlich kann jedermann selbst bestimmen, ob er, mit wem er und mit welchem Inhalt er einen Vertrag abschließen will. Der Vertrag regelt dabei nicht nur die Zusammenarbeit der beiden Vertragspartner, sondern auch viele weitere wesentlichen Punkte und Details (z.B. die Übertragung von Rechten, Abstandshonorare etc.).

Sehen Sie sich jene Verträge (ggf. auch allgemeine Geschäftsbedingungen) die Sie unterzeichnen ganz genau an. Klären Sie unklare oder potentiell strittige Punkte bereits im Vorfeld mit Ihrem Vertragspartner ab. Stellen Sie sicher, dass Sie keine Verpflichtungen übernehmen, denen Sie nicht nachkommen können.

## TEILNAHME AN AUSSCHREIBUNGEN

Wenn Sie an einer Ausschreibung teilnehmen, unterwerfen Sie sich im Regelfall den Bedingungen des Auftraggebers. Lesen Sie diese Bedingungen sorgsam durch und prüfen Sie insbesondere, ob sich der Auftraggeber für den Fall, dass Sie den Auftrag nicht bekommen, das Recht einräumt, dass er Ihre Materialien, Ideen und Konzepte trotzdem verwenden darf. Stellen Sie sicher, dass

Sie dem Auftraggeber kein solches oder gleichartiges Recht - ohne ein entsprechendes Honorar - einräumen. Auch die Vereinbarung eines Abstandshonorars für Vorleistungen sollte keine solchen Rechte einräumen bzw. nur für den Fall, dass dieser Umstand ausreichend honoriert wird.

## **BINDUNG AN DEN VERTRAGSPARTNER**

Prüfen Sie, ob Sie sich durch den Vertrag nicht zu stark in Ihrer Gestaltungsfreiheit einschränken. Achten Sie auf etwaige Konkurrenzklauseln, insbesondere darauf zu was Sie sich verpflichten, wie lange Sie das tun und welche Auswirkungen eine solche Bindung auf Ihre sonstige Geschäftstätigkeit haben kann.

## **GEHEIMHALTUNG**

Geheimhaltungsverträge oder -klauseln (auch „Non-Disclosure-Agreements“, kurz NDA) regeln die Verschwiegenheit und Vertraulichkeit, beispielsweise zu den Ergebnissen von Verhandlungen oder im Zusammenhang mit den zur Verfügung gestellten Unterlagen. Stellen Sie sicher, dass sich Ihr Vertragspartner dementsprechend verpflichtet.

Häufig finden sich in diesen Verträgen und Klauseln auch Pönalen (Vertragsstrafen). Achten Sie insbesondere darauf, dass Ihnen dabei keine Beweispflichten auferlegt werden, denen Sie praktisch gesehen nicht nachkommen können. Bestenfalls vermeiden Sie solche Klauseln gänzlich, wenn Sie von diesen betroffen sind.

## **HAFTUNG („SCHAD- UND KLAGLOSHALTUNG“)**

Achten Sie beim Vertragsschluss insbesondere auch auf eine angemessene Regelung der Haftungsfragen. Bestenfalls gibt es eine Klausel, die vorsieht, dass Sie der Vertragspartner bei Vertragsverletzungen (z.B. hinsichtlich Copyright-Verpflichtungen oder Persönlichkeitsrechten) „schad- und klaglos“ hält.

## **EINRÄUMUNG UND BESORGUNG VON RECHTEN**

Achten Sie beim Vertragsschluss darauf, welche Rechte Sie Ihrem Vertragspartner einräumen. Auch die Zahlung von Abstandshonoraren soll Rechte nur dann einräumen, wenn dieser Umstand entsprechend hoch honoriert wird.

Stellen Sie zudem sicher, dass Sie jene Rechte, welche Sie benötigen um Ihren Verpflichtungen nachzukommen, auch innehaben (z.B. Musik-, Film- oder Fotorechte). Wenn Sie sich zur Besorgung dieser Rechte verpflichten, muss dieser Umstand ebenfalls ausreichend honoriert werden. Stellen Sie vertraglich sicher, dass Sie keine Haftung für den Inhalt von Werbeaussagen übernehmen, sondern für diesen allein der Vertragspartner verantwortlich bleibt. Selbiges gilt für etwaige Kennzeichnungspflichten (z.B. im Lebensmittel-, Kosmetik- oder Medizinbereich).

## DSGVO UND CO

Prüfen Sie, welche datenschutzrechtlichen Verpflichtungen Sie aufgrund des Vertragsverhältnisses treffen können. Klären Sie die datenschutzrechtliche Rollenverteilung mit Ihrem Vertragspartner und stellen Sie gegebenenfalls sicher, dass Verpflichtungen gegenüber betroffenen Personen auch eingehalten werden (z.B. Informationspflichten).

**Gerald Ganzger** ist seit Ende der 80er Jahre als Rechtsanwalt aktiv und hat sich einen Namen als Medienanwalt, Konfliktlöser und Experte für Litigation PR gemacht. Er ist Gründungspartner bei LANSKY, GANZGER + partner und ist über die Grenzen Österreichs hinaus bekannt für die Rechtsvertretung in „prominenten Fällen von öffentlichem Interesse“ (Chambers 2017).

Heimische und internationale Branchen-Rankings führen den Rechtsanwalt regelmäßig im Spitzenfeld ihrer Bewertungen (Format/Trend, Chambers, Legal 500). Abseits des medialen Rampenlichts berät Gerald Ganzger namhafte Unternehmen und öffentliche Institutionen vollumfänglich im Wirtschaftsleben. Unter seinen Mandanten finden sich Banken, Bauträger, Energie- und Infrastrukturdienst-

leister, Glücksspielunternehmen, Medien und Verlagshäuser, Telekommunikations- und Internetanbieter genauso wie staatsnahe Einrichtungen.

Er ist Lektor an der Fachhochschule Wien für Medienrecht und Fachbeirat des European Brand Institute. Neben seiner Tätigkeit als Anwalt setzt sich Gerald Ganzger für den Ausbau der Handelsbeziehungen Österreichs ein, etwa als Delegato der ITKAM (Austrian Desk der Italienischen Handelskammer in Deutschland). Gerald Ganzger ist Absolvent der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien (Dr. iur.) und ist in Wien und Bratislava als Rechtsanwalt zugelassen.

→ [lansky.at](https://lansky.at)

„**Wissens-Nuggets**“ ist ein Projekt von Konrad Maric umgesetzt von Birgit Wagner für die Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation Wien.

„**Schnapp Dein Wissen und mach Dein Geschäft**“ lautet das Motto dazu. In unseren Wissens-Nuggets geben erfahrene Kolleginnen und Kollegen und Personen, die viel spezielles Wissen und Erfahrung haben, ihr hilfreiches Know-how gerne weiter. Danke dafür!

Wissens-Nuggets sind Glieder eine Wissenskette die sich aneinandergereiht zu einem sich ständig verlängernden Branchen-Wissensstrang entwickeln und möglichst viele Themen abdeckt.

Weitere Wissens-Nuggets unter → <https://videolearnings.werbungwien.at/wissens-nuggets>